



IL GRUPPO TECNOCASA E LA SPECIALIZZAZIONE DEI SETTORI

“Il Gruppo Tecnocasa è da sempre attento nell’offrire un servizio efficiente e completo al cliente finale, per questo sono necessarie **competenze specifiche e qualificate**. Il Gruppo punta sulla specializzazione e basa il proprio modello organizzativo e di business sulla creazione di **professionisti competenti** nei rispettivi settori, senza commistione né sovrapposizione di operatività.

Per questo motivo il settore immobili per l’impresa è composto da giovani formati e preparati che sin da subito scelgono di specializzarsi per questo importante settore in espansione del Gruppo Tecnocasa” dichiara **Emanuele Leggieri, Responsabile Sviluppo Rete immobili per l’impresa Nord Est/Ovest, Toscana**.

La **consulenza di rete dedicata** al comparto immobili per l’impresa continua ad inserire **giovani**, neolaureati e neodiplomati, che desiderano in particolare interfacciarsi con imprenditori, società e professionisti entrando nel mondo delle aziende. Negli ultimi tre anni abbiamo inserito oltre 140 persone tra affiliati e collaboratori, avviandoli alla professione.

Fondamentale per gli affiliati Tecnocasa e Tecnorete immobili per l’impresa è l’opportunità di crescita che esige un cambio di mentalità nella gestione dell’agenzia e del cliente. Infatti, oggetto delle operazioni sono soluzioni per le imprese e da qui l’importanza di un metodo, di un approccio e di una specializzazione specifica. Cambiano le necessità logistiche, le esigenze produttive, le forme distributive.

L’obiettivo di coloro che entrano in questo mondo deve essere quello di diventare un consulente globale, che non si occupa “semplicemente” di vendere o affittare un immobile, ma di affiancare l’azienda apportando esperienza e competenze sulla normativa, sull’andamento di mercato, conoscenza del territorio e peculiarità tecniche del settore.

Gli imprenditori spesso chiedono alle agenzie Tecnocasa e Tecnorete di gestire i loro immobili nel tempo. Di fatto circa l’80% degli immobili in portafoglio degli affiliati del comparto industriale sono di ritorno, ovvero sono immobili che l’imprenditore dà in gestione agli affiliati; pertanto, è maggiormente apprezzata una buona capacità di gestione del portafoglio oltre che la volontà di conquistare la fiducia dell’imprenditore stesso.

Il percorso degli affiliati industriali è qualificante dal punto di vista della preparazione tecnica, normativa e di competenze specifiche, vista anche la focalizzazione sulle locazioni che rappresentano mediamente il 70% delle operazioni.

L’esperienza di chi lavora in un’agenzia Tecnocasa o Tecnorete immobili per l’impresa è ampia e variegata.

Grazie alla presenza di giovani, motivati e preparati, il Gruppo Tecnocasa crea valore aggiunto sul territorio, perché di fatto attraverso l’affiancamento e la consulenza specializzata il Gruppo forma giovani consulenti in grado di concentrarsi sull’imprenditoria italiana composta nel 95% dei casi da piccole e medie imprese dietro le quali troviamo molte famiglie.

Inoltre, grazie alla sinergia tra tutte le agenzie della rete, è possibile soddisfare al meglio le esigenze degli imprenditori italiani; le aziende, infatti, si muovono su un raggio più ampio rispetto agli acquirenti del residenziale e il Gruppo Tecnocasa grazie alla sua presenza su tutto il territorio nazionale è in grado di condividere le esigenze dei clienti da Nord a Sud.

Anche dal punto di vista dello sviluppo si valuta molto la potenzialità del territorio in cui aprire un’agenzia Tecnocasa o Tecnorete immobili per l’impresa. Come gli imprenditori sviluppano e sono in continuo movimento, così anche le agenzie del Gruppo Tecnocasa dedicate al comparto immobili per l’impresa seguono l’onda lunga del genio italico e dell’imprenditoria proseguendo la loro crescita verso l’eccellenza.”

